

Het als huurder in gesprek treden met verhuurder als gevolg van de financiële gevolgen van COVID-19 (Corona)

I. Inleiding

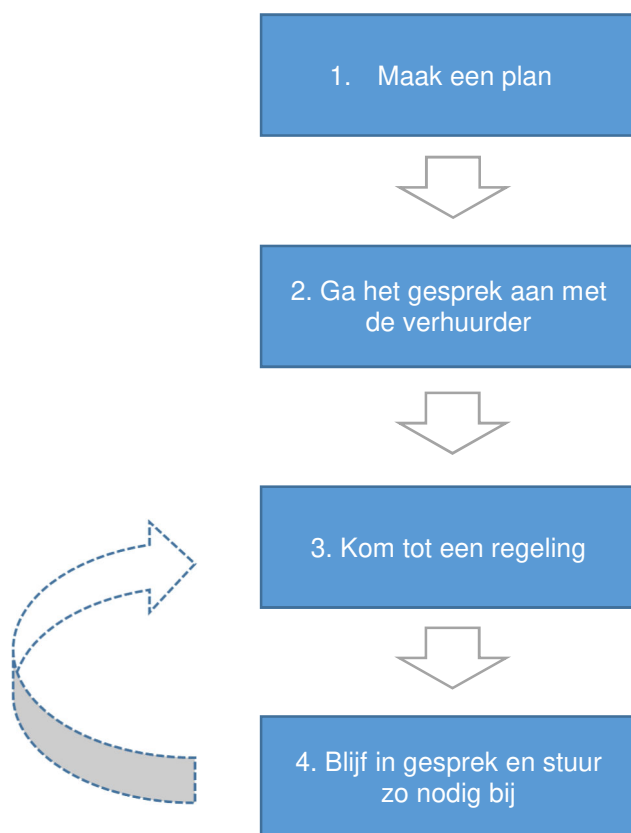
De overheid heeft verstrekkende maatregelen genomen ter bestrijding van COVID-19 (corona). De maatregelen hebben ook verstrekkende gevolgen voor zowel huurder als verhuurder. Huurders krijgen te maken met dalende omzetten. De overheid biedt enkele regelingen aan, maar deze regelingen zijn niet altijd afdoende om de vaste lasten te dekken. Verhuurders, daarentegen, komen niet in aanmerking voor regelingen, en worden geconfronteerd met hogere risico opslagen bij hypothecaire financiers, en een dreigende toename in leegstand, met als gevolg een daling van de onderliggende waarde van het vastgoed. Zowel huurders als verhuurders worden, op verschillende manieren, hard geraakt door COVID-19 (corona).

Huurders, verhuurders, bewoners en gemeente hebben belang bij continuïteit. Door begrip voor elkaars standpunten te kweken, en elkaar te helpen waar mogelijk, kan de continuïteit en levendigheid van winkelgebieden gewaarborgd blijven. Het samenwerken kan ook op de lange termijn zorgen voor een gezond en toekomstbestendig winkelgebied.

Uit een overleg tussen verhuurders en huurders is gebleken dat kleine ondernemers er vaak tegenop zitten om een gesprek aan te gaan met hun verhuurder, en niet goed weten hoe ze een dergelijk gesprek moeten voorbereiden. Kleinere beleggers weten ook niet altijd hoe ze adequaat moeten reageren.

Dit document is bedoeld als leidraad om het gesprek aan te gaan tussen huurder en verhuurder, met als doel het bereiken van een situatie of financiële regeling om continuïteit te waarborgen aan een in de kern goede en gezonde ondernemer, die als gevolg van COVID-19, tijdelijke tegenslag ervaart.

II. Methode



1. Maak een plan

Er is veel bereidheid bij verhuurders om financiële regelingen te treffen met goede en gezonde ondernemers, die als gevolg van COVID-19 tijdelijk in de financiële problemen zijn geraakt. Een verhuurder zal minder genegen zijn om een huurder te helpen waar geen of weinig toekomstperspectief is. De reden hiervan is dat verhuurders ook voor enorme uitdagingen staan. Verder wil een verhuurder ook zien wat de omvang van het tekort is, zodat de regeling doelmatig en effectief is, en de lasten ook eerlijk worden verdeeld. Het is immers niet de bedoeling dat verhuurders alléén opdraaien voor de gevolgen van COVID-19. Het is dus van belang om een plan te maken. Het plan is maatwerk, maar bevat in ieder geval de volgende onderdelen:

1. Liquiditeitsbegroting (cash-flow forecast) per maand, voor de komende 12 maanden
2. Laatste jaarrekeningen (balans en winst een verliesrekening)
3. Beknopte uitleg van de maatregelen die u heeft genomen om inkomsten te genereren, kosten te verlagen, en aanspraak te maken op de regelingen.

Liquiditeitsbegroting (cash-flow forecast)

Met een liquiditeitsbegroting maakt u een schatting van de financiële gevolgen van COVID-19. U maakt hiermee inzichtelijk wat voor maatregelen u heeft genomen, en wat voor financieel effect deze hebben. Op basis van deze gegevens ontstaat een financiële regeling welke doelmatig en effectief is. Verder ontstaat ook een fundament om te kunnen bijsturen om de regeling op te schalen mocht u meer hulp nodig hebben, maar ook om af te schalen mocht de hulp niet meer nodig zijn.

Een liquiditeitsbegroting begint met een bankstand (cash), en is een maandelijkse prognose van de inkomsten en uitgaven. Bij een negatieve cashflow (maandelijks tekort) gaat de bankstand omlaag en ontstaat op termijn een tekort (negatieve bankstand). Bij een positieve cashflow gaat de bankstand omhoog. De liquiditeitsbegroting moet voldoende specifiek zijn zodat de grote kostenposten afzonderlijk worden benoemd. Hoewel het lastig is om, gezien de onzekerheid, de toekomst te voorspellen, is een schatting altijd beter dan niets. Mocht uw schatting later toch anders uitpakken, dan is het eenvoudiger om de regeling met uw verhuurder te verruimen mits indien u een onderbouwing heeft.

Het Geldboek voor Ondernemers zoals gepubliceerd door het Kamer van Koophandel, geeft een uitleg over hoe u een liquiditeitsprognose kunt maken

https://www.kvk.nl/download/Geldboek_voor_Ondernemers_tcm109-464053.pdf. Een liquiditeitsbegroting dient in ieder geval de volgende onderdelen te bevatten. Grote inkomsten en uitgaven dienen afzonderlijke gespecificeerd te worden.

- Inkomsten
 - Omzet (excl. BTW)
 - Inkomsten als gevolg van regelingen van de overheid
 - Inkoopwaarde (excl. BTW)
 - Bruto inkomsten (omzet – inkoopwaarde)
- Uitgaven
 - Lonen en salarissen
 - Sociale lasten
 - Huur
 - Investerings
 - Management
 - Rente
 - Aflossing
 - Overig
- Bankstand begin
- Bankstand eind (bankstand begin + inkomsten – uitgaven)

Laatste Jaarrekeningen (balans en winst en verlies rekening)

Verhuurders zijn eerder bereid om regelingen te treffen met huurders met toekomstperspectief. Bij ondernemingen welke vóór COVID-19 gezond waren, zal een verhuurder snel de neiging hebben om, in het kader van de continuïteit, regelingen te treffen.

Door het delen van de laatste jaarrekening kan een verhuurder zien dat er sprake is van een gezonde financiering structuur (balans), dat een huurder inderdaad onvoldoende eigen middelen heeft (balans), en dat de omzet, historisch gezien, toekomst perspectief biedt en dat er zicht is op continuïteit.

Beknpte uitleg van de maatregelen die u heeft genomen om inkomsten te genereren, kosten te verlagen, en aanspraak te maken op de regelingen

Verhuurders zijn eerder bereid om regelingen te treffen indien ondernemers adequate maatregelen hebben getroffen. Denk bijvoorbeeld aan maatregelen die zijn genomen om extra inkomsten te generen (bijvoorbeeld, in geval van horeca, take-away), kosten te verlagen (bijvoorbeeld, afname personeel), en aanspraak is gemaakt op overheid regelingen. Geef een beknopte uitleg van wat voor maatregelen u heeft genomen.

2. Ga het gesprek aan met de verhuurder

Ga, met het plan als onderbouwing, met uw verhuurder in gesprek. Probeer begrip te kweken voor elkaars standpunten. U maakt inzichtelijk wat u tekortkomt, en ook wat u nodig heeft aan hulp van de verhuurder om de continuïteit te waarborgen. Benadruk het belang om de komende tijd in gesprek te blijven en wees bereid om uw gegevens periodiek te delen (liquiditeitsbegroting actualiseren).

3. Kom tot een regeling en 4. Blijf in gesprek en stuur zo nodig bij

Uw plan is gebaseerd op een schatting en zal ongetwijfeld afwijken van de realiteit. Blijf met uw verhuurder in gesprek, en actualiseer uw liquiditeitsbegroting maandelijks. Mocht uw liquiditeitsbegroting in werkelijkheid slechter zijn dan verwacht, ga met uw verhuurder in gesprek en maak inzichtelijke waarom het anders uit is gepakt. Met een liquiditeitsbegroting is dat eenvoudig te doen. Mocht uw liquiditeitsbegroting beter zijn dan verwacht, ga ook met de verhuurder in gesprek, zodat de regeling kan worden afgebouwd. Verhuurders hebben ook te maken met uitdagende tijden, en kunnen zo de middelen weer benutten om het winkelgebied op termijn te versterken of andere huurders te helpen. Zo zorgen wij beiden voor een toekomstbestendig winkelgebied.